VIII kadencja

SEJM RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

KANCELARIA SEJMU
Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ Komisji Infrastruktury
(nr 120)
z dnia 13 września 2017 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisja Infrastruktury (nr 120)

13 września 2017 r.

Komisja Infrastruktury, obradująca pod przewodnictwem posła **Bogdana Rzońcy (PiS)**, przewodniczącego Komisji, zapoznała się z:

– informacją na temat rozwoju Banku Pocztowego S.A.

W posiedzeniu udział wzięli: **Kazimierz Smoliński** sekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury i Budownictwa wraz ze współpracownikami, **Tomasz Emiljan** dyrektor Departamentu Infrastruktury Najwyższej Izby Kontroli, **Przemysław Sypniewski** prezes zarządu Poczty Polskiej S.A. wraz ze współpracownikami oraz **Sławomir Zawadzki** prezes zarządu Banku Pocztowego S.A. wraz ze współpracownikami.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Elżbieta Kessel, Marcin Mykietyński** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Dzień dobry państwu, witam na posiedzeniu Komisji Infrastruktury.

Proszę państwa, w dniu dzisiejszym w porządku obrad mamy informację Ministra Infrastruktury i Budownictwa, prezesa Poczty Polskiej oraz prezesa zarządu Banku Pocztowego na temat rozwoju Banku Pocztowego.

Witam państwa serdecznie. Witam naszych gości, w tym sekretarza stanu pana Kazimierza Smolińskiego. Witam pana dyrektora Tomasza Emiljana z Najwyższej Izby Kontroli. Witam przedstawicieli Poczty Polskiej: prezesa zarządu pana Przemysława Sypniewskiego, członka zarządu pana Tomasza Dąbrowskiego i dyrektora Biura Zarządu pana Radosława Kazimierskiego. Witam prezesa zarządu Banku Pocztowego pana Sławomira Zawadzkiego, wiceprezesa zarządu pana Roberta Kuraszkiewicza, członka zarządu pana Jerzego Konopkę oraz panów dyrektorów, którzy – jeżeli będzie trzeba – będą się tutaj pojawiać. Będziemy ich witać i będą się przedstawiać.

Proponuję niezwłocznie przejść do tematu naszego spotkania. W pierwszej kolejności oddam głos panu ministrowi. Chciałbym tylko państwa uprzedzić, że pan prezes Sypniewski ma prośbę (bo ma dzisiaj kilka ważnych spotkań) – gdyby w części dyskusyjnej miały do niego paść pytania, to bardzo proszę, żeby kierować je do pana prezesa, bo będzie musiał wcześniej opuścić nasze spotkanie. Ze swej strony uważam, że usprawiedliwienie jest bardzo istotne, ważne. Spotkania, które pan prezes ma dzisiaj, są równie ważne jak to posiedzenie Komisji.

Panie ministrze, oddaję panu głos, proszę uprzejmie. Proszę już pokierować swoimi podwładnymi (tak to nazwijmy) tak, żebyśmy sprawnie przeprowadzili dzisiejsze posiedzenie Komisji.

Sekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury i Budownictwa Kazimierz Smoliński:

Dziękuję, panie przewodniczący.

Wysokie prezydium, szanowne panie posłanki i panowie posłowie, szanowni goście, Bank Pocztowy jest elementem grupy kapitałowej Poczta Polska. Poczta Polska jest większościowym właścicielem Banku Pocztowego. Część akcji banku posiada bank państwowy PKO Bank Państwowy Spółka Akcyjna – to jest 30% a 70% jest w posiadaniu Poczty Polskiej. Rada nadzorcza Poczty zatwierdziła strategię rozwoju Banku Pocztowego na lata 2017-2021. Podstawą i punktem odniesienia dla tej strategii była nowa strategia Poczty Polskiej, zatwierdzona z kolei przez radę nadzorczą Poczty Polskiej w marcu br.

Bank Pocztowy jest ważnym elementem strategii Poczty Polskiej nie tylko w kwestiach typowo bankowych, jak depozyty, czy akcja kredytowa. Oczywiście, to jest ważne, ale w tej chwili bank wchodzi w kolejny etap rozwoju. Ma być bardziej cyfrowy. Jest nowa platforma Envelo Bank, która jest w tej chwili wdrażana. W najbliższym czasie zostanie ona upowszechniona. Myślę, że prezes Zawadzki będzie tutaj prezentował w szczegółach kwestie związane z Bankiem Pocztowym. Natomiast strategiczne partnerstwo z Pocztą Polską jest fundamentem biznesowym banku, który – jak to się mówi – powinien być bardziej pocztowy, ale też cyfrowy, żeby sprostać wymaganiom obecnego rynku, który bardzo szybko się rozwija. Z kolei Poczta Polska jest strategicznym partnerem rządu, czy państwa polskiego, w zakresie usług cyfrowych. Mam nadzieję, że w najbliższym czasie uda się te sprawy finalizować.

Oczywiście, duże problemy są związane z takim partnerstwem, jeżeli chodzi o pomoc publicznoprawną. Jest kwestia zamówień publicznych. Tam, gdzie w grę wchodzą środki unijne, są te ograniczenia. Staramy się iść za wzorem innych państw Unii Europejskiej. W każdym z krajów starej Unii Europejskiej poczta nadal funkcjonuje jako instytucja państwowa. W wielu krajach banki pocztowe są jednymi z największych banków, przykładem są chociażby Włochy. Włoski bank pocztowy jest potężnym bankiem. Oczywiście, na pocztach, czy w grupie pocztowej oprócz części bankowej są jeszcze inne usługi finansowe. Są to np. usługi ubezpieczeniowe. Poczta przykłada dużą wagę do rozwoju tego segmentu swojej oferty. Została tutaj podpisana strategiczna współpraca z rolnikami, z ministerstwem rolnictwa i z krajowym funduszem składkowym KRUS. Zakładamy, że to też znacznie przyczyni się do rozwoju tego segmentu. Przyczyni się też do zwiększenia przychodów Poczty Polskiej, która od dłuższego czasu ma problemy finansowe.

Przez wiele lat była niedofinansowana. Brak było inwestycji, szczególnie takich, które pozwoliłyby konkurować poczcie nie tylko na tym tradycyjnym rynku, na którym poczta jest, że tak powiem – głównym partnerem, czy dostawcą w tym tradycyjnym segmencie. W zasadzie w tej chwili jest jedynym dostawcą. Jest wielu dostawców, ale są to mali dostawcy, którzy nie są w stanie operować na rynku w całym kraju. I tu Poczta Polska, jako narodowy operator, ma obowiązki. Ale są też z tego jakieś przywileje.

Jeżeli można to poproszę pana prezesa Zawadzkiego o przedstawienie informacji o Banku Pocztowym na podstawie aktualnej strategii i tych założeń, które są w niej przyjęte jako element strategii Poczty Polskiej. Myślę, że pan prezes Sypniewski też jest tutaj do dyspozycji, tak jak powiedział pan przewodniczący.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Dziękuję, panie ministrze.

Wobec powyższego oddaję głos panu prezesowi Sławomirowi Zawadzkiemu, prezesowi zarządu Banku Pocztowego, proszę uprzejmie.

Prezes zarządu Banku Pocztowego S.A. Sławomir Zawadzki:

Panie przewodniczący, szanowne panie posłanki i panowie posłowie, panie ministrze, postaram się sprawnie przejść przez informację dotyczącą strategii Banku Pocztowego, która została zatwierdzona przez radę nadzorczą, reprezentującą ogół akcjonariuszy, jednomyślnie 28 czerwca br.

Do Banku Pocztowego wróciłem rok temu, po szesnastu latach. Obserwując w tym czasie rozwój Banku widziałem, jak z perspektywy kiedyś tworzonej strategii ogólnopolskiej (kiedy, w latach 1998-2001, z banku regionalnego tworzyliśmy bank ogólnopolski, który wtedy zakładał swoje oddziały praktycznie na poziomie każdego rejonowego urzędu poczty) Bank, podobnie jak poczta, pokrywał swoją strukturą mapę Polski po to, żeby móc w pełni obsługiwać pocztę, żeby móc konsolidować rachunek poczty, żeby móc prowadzić nowoczesne usługi wspólnie z pocztą.

To wtedy powstawała obsługa ZUS, kiedy byłą reforma ubezpieczeń społecznych. Dzięki temu, że Bank Pocztowy z Pocztą Polską umożliwiły wpłaty do ZUS właściwie we wszystkich, w dwóch tysiącach okienek pocztowych, tamta reforma mogła mieć taki kształt, że była również przyjazna dla tych osób, które w naturalny sposób chciały wpłacać środki do ZUS, na indywidualne konta w ZUS, najbliżej swego miejsca zamieszkania za pośrednictwem Poczty Polskiej. Ta usługa do dziś jest jeszcze dochodowa, przynosi

znaczące przychody poczcie. Oczywiście, różne regulacje się zmieniają, w związku z czym ten strumień też się zmienia. Ale dzięki temu, że działaliśmy bardzo sprawnie i działaliśmy razem, uchroniliśmy pocztę przed utratą znaczącej części przychodów, która w naturalny sposób przeszłaby do sektora bankowego. Zmniejszyłoby to też dostępność tych usług dla obywateli.

Kiedy myślimy o reformie, kiedy myślimy o strategii odpowiedzialnego rozwoju, patrzymy na nią jak na strategię, która przeciwdziała wykluczeniom (wykluczeniu społecznemu, cyfrowemu, finansowemu) i powinna zapewnić dostęp obywatela do usług na poziomie najbliższym dla obywatela, czyli na poziomie społeczności lokalnej. Taką usługę i takie wsparcie dla państwa może zapewnić Poczta Polska ze swoją infrastrukturą i z bankowością pocztową, z nowoczesną bankowością pocztową. Poczta Polska od lat jest instytucją finansową. Jest przede wszystkim instytucją usługową, koncentrującą się na innych usługach. Ale jest również instytucją finansową, która regularnie dostarcza pieniądze do domu emerytom i rencistom, która przyjmuje wpłaty na rachunki bankowe, która udostępnia możliwość wpłaty w każdym okienku i zapewnia to, że obywatel może korzystać z tego najbliżej.

Co miesiąc, ponad siedem milionów obywateli naszego kraju realizuje wpłaty na swoje rachunki za pośrednictwem Poczty Polskiej. To pokazuje ciągle bardzo istotny udział w rynku i ciągłe znaczenie poczty jako instytucji, która również w usługach finansowych ma bardzo duże znaczenie dla obywateli dostarczając im do tego dostęp. Do tych usług, które poczta tradycyjnie tworzyła i które powinna tworzyć w przyszłości, muszą dojść nowoczesne usługi pocztowe i usługi bankowe. Albo poczta będzie nowoczesną instytucją usługową w pełnym tego słowa znaczeniu, platformą usługową, jak mówi się we współczesnym języku, posiadającą usługi tradycyjne i usługi bardzo nowoczesne odpowiadające na realne potrzeby obywateli, albo będzie instytucją schyłkową. W związku z tym, razem z pocztą Bank Pocztowy stara się wpisać w te potrzeby obywateli wypełniające tę przestrzeń, która do tej pory jest zagospodarowana tylko w nieznacznym stopniu. Uzupełniamy i wypełniamy tę strategię, którą Poczta Polska stworzyła w zeszłym roku we wszystkich jej filarach.

Bank Pocztowy chce się aktywnie włączyć we wszystkie realizowane linie strategii Poczty Polskiej, w jej najważniejsze filary. Usługi finansowe stanowią istotny element uzupełnienia wszystkich filarów rozwoju poczty, czy osi wzrostu Poczty Polskiej. Dzięki temu są kluczem do realnej i pełnej obsługi klienta, bo klienci, których dziś mamy, polscy obywatele potrzebujący obsługi na poziomie lokalnym, chętnie korzystają z usług Banku Pocztowego (powiem o tym w innym miejscu) i ciągle chętnie korzystają z usług poczty. Ale mają też oczekiwania co do jej jakości. Dlatego poczta się zmienia i będzie się zmieniać razem z bankiem. Jestem bardzo wdzięczny za te decyzje związane z zatwierdzeniem nowej strategii banku. Wracając po szesnastu latach widziałem, że w wielu aspektach ciągle jesteśmy na etapie bardzo rozwiniętego prototypu.

Przez dziesięć lat poczta francuska potrafiła stworzyć bank pocztowy, który w tej chwili obsługuje ponad 11 mln klientów i jest szóstym, co do liczby obsługiwanych klientów i co do wielkości aktywów, bankiem we Francji. Bank Pocztowy jest w Polsce ciągle na dwunastym miejscu, jeśli chodzi o liczbę obsługiwanych klientów. Jeśli chodzi o aktywa, to już nie chcę mówić, jaki procent aktywów sektora finansowego i jaki mamy udział w przychodzie poczty. To jest ciągle bardzo rozwinięty, ale prototyp, już znaczący, bo jednak ma dwunaste miejsce i blisko 1300 tys. klientów. To jest liczba, która powoduje, że jesteśmy instytucją dla klientów ważną i potrzebną. To na pewno, ale przez dwadzieścia sześć lat zrobiliśmy dużo mniej niż poczta francuska przez dziesięć lat (oczywiście, była wspierana przez państwo).

Tak, że rentowność grupy Poczty Polskiej, jak zresztą było w poprzednich latach, w dużej mierze zależy od rentowności Banku Pocztowego. Tak bywało. Nasz zysk mocno przyczyniał się do zysku grupy. Dzięki nam poczta nie traciła. Dzięki konsolidacji rachunków, którą zrobiliśmy kiedyś, w latach 90., poczta przestała lokować swoje środki w jednych rejonowych urzędach poczty a w innych zaciągać kredyty, czy w innych bankach. Dzięki temu zoptymalizowano koszty działania poczty przyczyniając się do znaczących oszczędności. Uchroniliśmy też różne usługi, które świadczyła poczta, m.in. usługi

na rzecz ZUS. Ale powstało też wiele nowych usług, które wspólnie mogliśmy i możemy świadczyć. To świadczy o tym, że nowoczesny bank pocztowy jest potrzebny poczcie po to, żeby stawała się coraz nowocześniejszą instytucją.

Tutaj pokazuję główne wymiary synergii, a przede wszystkim, komplementarność oferty produktowej. Nawet, jeśli patrzymy na to, co przed nami (bo patrzymy na nowoczesną instytucję finansową, jaką może być poczta) to głównym aspektem tej nowoczesności musi być udział w tych usługach, które się rozwijają, w tych rynkach, które się rozwijają. Rynek e-commerce rozwija się. Dlaczego w Polsce wiodące podmioty na rynku e-commerce mają być własnością poczty niemieckiej czy francuskiej? Mówię o DPD i DHL. Dlaczego to nie Poczta Polska ma być instytucją wiodącą? A ten rynek będzie się rozwijał i będzie miejsce dla usług logistycznych w Polsce. Poczta w tym obszarze jest niezastąpiona i dociera najbliżej obywatela. Jeżeli do tego dodamy usługę finansową polegającą na łatwości zakupów w internecie, kredytowania w internecie, czy ubezpieczenia w internecie, świadczonych przez spółki grupy Poczty Polskiej, to dojdziemy do takiego momentu, w którym staniemy się instytucją potrzebną również w przyszłości i świadczącą te usługi, których obywatele oczekuję.

Jeśli spojrzymy na osoby starsze, niepełnosprawne, chore, którym jest coraz ciężej dotrzeć do bankomatu, dla których listonosz jest jedynym kontaktem z życiem społecznym, które cieszą się, kiedy listonosz pojawia się w ich domu i przynosi im emeryturę, czy rentę, bądź po prostu przynosi listy, zagląda do nich. Te usługi wydają się archaiczne. Ale z drugiej strony, z perspektywy społecznej są one niezastąpione. Jeżeli wyeliminujemy pocztę z tych usług to banki bardzo chętnie przejmą emerytów. Kiedy emeryt stanie się starszy, mniej aktywny i kiedy nie będzie już w stanie dotrzeć do bankomatu, potrzebuje poczty. Potrzebuje wsparcia. Potrzebuje jakiejś osoby z rodziny lub spoza rodziny. Mam świadomość tego, ile osób ma rodziców w mniejszych miejscowościach, którzy tego wsparcia nie mają. Dlatego w tej strategii patrzymy też na aspekty społeczne.

Główna sieć sprzedaży. Mamy gotową sieć sprzedaży. I to, co podkreślił prezes banku pocztowego z Portugalii, kiedy kilka miesięcy temu spotkaliśmy się z nim z prezesem Sypniewskim. Trzy lata temu założył on bank pocztowy w Portugalii. W zeszłym roku bank sprzedał ponad 200 tys. rachunków, połowa z tego trafiła do młodych ludzi, poniżej 30. roku życia. Mają świetną bankowość cyfrową. Nie zatrudniają żadnego pracownika w sieci, bo wykorzystują do sprzedaży usług bankowych sieć poczty. Sprzedali 200 tys. rachunków w zeszłym roku w tak małym kraju, jak Portugalia. Bank został założony przez człowieka, który był przedstawicielem Portugalczyków w Banku Millenium. Patrząc na polskie doświadczenia chciał je przenieść do Portugalii i to już jest ich pierwszy sukces. Są z tego bardzo zadowoleni. A to jest świeża sprawa w obecnej rzeczywistości w nowoczesnym europejskim państwie, które też się rozwija. Jest to świeżo stworzona instytucja, która odnosi sukcesy.

Chcę pokazać, że czas bankowości pocztowej się nie skończył. On właśnie przychodzi. Z tą strategią chcemy, żeby Bank Pocztowy stał się instytucją realnie ważną i potrzebną.

Ten slajd już pominę, pokażę najważniejsze przykłady ze świata. Tam, gdzie dominującym właścicielem banku pocztowego jest operator krajowy, czyli poczta, tam – np. w przypadku Włoch – 66% przychodów poczty stanowią usługi finansowe z części bankowej. Oczywiście, jest to pierwsza pozycja na rynku ubezpieczeń, bo tam duża ekspansja banku pocztowego i usług finansowych na poczcie zaczęła się od ubezpieczeń. Ale 26 mln klientów robi wrażenie. Aktywa to 440 mld euro. To są olbrzymie aktywa. Patrząc na Francję widzimy, że tam jest 25% przychodów z poczty. Szwajcaria ma 27% przychodów poczty. I znaczący jest udział w rentowności grupy, bo są to najczęściej bardzo rentowne banki. W przypadku Francji jest to 12,3% zwrotu z kapitału. W 2014 r. był to najbardziej rentowny bank we Francji. Średnia była trochę powyżej 7% a bank pocztowy miał ponad 12,3% zwrotu z kapitału. A więc są to instytucje bardzo rentowne.

Często są to liderzy nowoczesnych usług. Jest to np. lider bankowości elektronicznej w Szwajcarii. Postbank w Niemczech, jest również liderem, jeśli chodzi o nowoczesne usługi bankowości mobilnej i bankowości internetowej. Tak, że największe sukcesy odnoszą banki pocztowe tam, gdzie realnie są one pocztowe. Istotą bankowości pocztowej nie jest budowanie banku na poczcie, albo obok poczty i nazywanie go bankiem poczto-

wym, jak próbowano eksperymentować przez ostatnie lata. Istotą bankowości pocztowej jest wykorzystanie całej sieci, czyli wszystkich placówek pocztowych do sprzedaży usług pocztowych, trochę wspieranych przez bardziej profesjonalne usługi w wyspecjalizowanych miejscach sprzedaży usług finansowych. Tak funkcjonuje bankowość pocztowa.

Patrząc na trendy w bankowości, Bank Pocztowy nie musi wymyślać na nowo swojej strategii. Ma tę strategię w naturalny sposób. Będzie to bankowość pocztowa, bo nie ma sensu kopiować wzorców bankowości komercyjnej i detalicznej innych banków detalicznych, bo taka strategia się nie sprawdzi, taka strategia nie stanowi żadnej wartości systemowej. Tylko bankowość pocztowa stworzona z Pocztą Polską ma sens. Dlatego na pierwszym slajdzie jest to hasło: „Tym razem robimy to RAZEM!" Tylko taka bankowość ma sens, bo jest powszechna, dociera do każdego, daje prostą, podstawową usługę, której potrzebuje klient. Jest bardzo zaawansowana również w kanale cyfrowym, bo to przyciąga młode pokolenie, które chce instytucji blisko siebie, chce instytucji o charakterze narodowym, bo w Portugalii to wypaliło i wypala w wielu krajach. Poczta, to zaufanie do państwa, do instytucji, którą ludzie znają, która jest blisko nich. Dlatego nawet nowoczesny, młody klient, który chce korzystać z kanału cyfrowego, przychodzi do poczty. A my dodajemy tam dodatkowo usługi Poczty Polskiej – te nowoczesne usługi elektroniczne.

Spróbuję skracać wypowiedź, bo mam świadomość, że na ten wstęp poświęciłem dużo czasu, ale myślę, że to było istotne, żeby przekazać państwu pewną istotę przesłania, z którym dzisiaj przychodzimy do szanownych pań i panów posłów.

Nowa strategia uwzględnia najważniejsze czynniki, które obecnie wpływają na sektor. Z jednej strony mamy rynek. Mamy konsolidację sektora. Mam świadomość, że ta konsolidacja nie zawsze służy klientom. Jeżeli banki w wyniku konsolidacji zlikwidowały ponad tysiąc trzysta oddziałów przez ostatnie trzy i pół roku to, oczywiście, podniosły swoją efektywność, ale klient ma większą odległość do placówki, od tego tradycyjnego klienta się oddalamy. Oczywiście, są kanały cyfrowe. Fajnie. Wszystko jest świetnie. Jak się zestarzejemy i przestaniemy sobie radzić z urządzeniami elektronicznymi, albo będziemy mieli jakikolwiek kłopot, to nikt nam nie pomoże.

Oczywiście, pomoże nam call center jakimś automatem, który będzie nas obsługiwał w nowoczesnych bankach, które coraz bardziej stawiają na robotyzację. Specyfiką bankowości pocztowej jest to, że jest sieć, jest ona do 2025 r. a myślę, że i później – jako wyznaczony operator taka instytucja musi istnieć w państwie, więc są koszty zmienne. A my jesteśmy w stanie tanio dostarczyć podstawowe usługi dla obywateli – i finansowe i usługi państwa – bardzo efektywnie. Efektywniej niż sektor finansowy, który wprowadza do swojej oferty tylko te usługi, które są rentowne. Działa on w takich modelach biznesowych, bo ma presję wyników, ma presję konsolidacji. My też tę presję odczuwamy, ale przez tę konsolidację tracimy klienta, szczególnie tego, który poprzez tę koncentrację podlega wykluczeniu.

Poczta i Bank Pocztowy są w stanie temu przeciwdziałać. Oczywiście, świat musi iść w swoim kierunku a my możemy to tylko uzupełnić. Nie możemy przeciwdziałać naturalnym trendom. Możemy je uzupełniać czymś, co będzie trwałe, co dobrze wpisuje się w strategię innych instytucji.

O zmianie modelu funkcjonowania placówek bankowych już mówiłem.

Trudna sytuacja sektora SKOK. Są społeczności lokalne, w których istnieje tylko bank spółdzielczy, istnieje tylko SKOK. Są takie miejsca, gdzie istnieją tylko te lokalne instytucje. Oby żyły jak najdłużej i oby miały jak najlepszą kondycję. Ale kiedy one będą miały kłopoty to poczta, razem z Bankiem Pocztowym, zawsze jest w stanie zapewnić obsługę zastępczą obywatela najbliżej obywateli. I to jest też ważna rola systemowa, którą bankowość pocztowa odgrywa.

Nasycenie rynku i rosnąca konkurencja. Na to wszystko patrzymy. Obserwujemy to. Wiemy, że można (bo pokazują to przykłady zagraniczne) bardzo efektywnie budować bankowość pocztową również w Polsce. Obserwujemy, że klienci są coraz bardziej zasobni. Rośnie poziom oszczędności. Mamy też digitalizację, o której mówiłem. Jest też przywiązanie do lokalnych instytucji, do instytucji polskich. Ten patriotyzm przejawia się w wielu aspektach, również patriotyzm lokalny. Jest przywiązanie do tej bardzo bli-

skiej obsługi na poczcie. W zeszłym roku 50% klientów, którzy założyli u nas rachunki, po raz pierwszy założyło rachunek.,30% z nich stanowili bardzo młodzi ludzie. A 50% tych, którzy założyli w zeszłym roku rachunek w Banku Pocztowym to ludzie mówiący, że nie będą korzystać z bankowości elektronicznej, bo wolą przyjść do realnej osoby, wolą przyjść do osoby, której ufają. Nie ufają banksterom. Chcą rozmawiać z kimś, kto mówi do nich zrozumiałym językiem, z kimś, kogo znają, kto jest ich sąsiadem i kto ich nie oszuka.

W związku z tym, jakość obsługi i właśnie to bardzo bliskie podejście jest bardzo istotne.

O technologiach już nie będę mówił. Tak samo o regulacjach. Wiemy, że jest duża presja i staramy się działać tak, żeby odpowiadać na te wyzwania.

O strategii odpowiedzialnego rozwoju mówiłem.

Jeśli chodzi o mapę instytucji finansowych w Polsce, to patrzymy na silną grupę PKO BP. I tu bez wątpienia jest rola systemowa, rola wsparcia najważniejszych inicjatyw gospodarczych, bardzo ważna rola dla nas wszystkich. Bank PeKao S.A. i PZU tworzą silną grupę w innym obszarze. Obrót zagraniczny był tradycyjnie domeną banku PeKao S.A., ale jest on również w innych usługach. W większych miastach i dla rynku komercyjnego, dla przedsiębiorstw, to są banki wiodące, zwłaszcza dla dużych przedsiębiorstw.

Bankowość pocztowa nigdy nie adresuje swojej oferty do tego samego rynku, co ci najwięksi. Oni głównie konkurują w większych miastach, w mniejszych są mniej aktywni. Bankowość pocztowa to prosta bankowość najbliżej obywatela, celująca w inny sektor dochodów obywateli. Bardziej sięga ona do społeczności lokalnych. Tam jest ponad 20 mln klientów mieszkających poza dużymi miastami. Tam możemy działać efektywnie. Dobrze uzupełniamy tę mapę. Jesteśmy potrzebni. Tak naprawdę, jesteśmy instytucją komplementarną. Każdy z każdym trochę konkuruje, ale my z największymi graczami nie będziemy konkurować, to nie ma najmniejszego celu. Będziemy obecni tam, gdzie klienci nas potrzebują.

Misja. Dbamy o finanse klientów w bezpiecznym Banku Pocztowym, który pomaga realizować marzenia wielu pokoleń „Zawsze blisko, tak, jak tego potrzebujesz”. Tak jest w bankowości pocztowej. Wizja – wzmocnimy polski system finansowy tworząc silną bankowość pocztową wykorzystującą największą sieć usługową w kraju, łączącą tradycyjną ofertę z nowoczesnymi usługami cyfrowymi, wykorzystującą efekt synergii grupy Poczty Polskiej. Tu te usługi dodatkowe, jak np. Envelo, czy usługi ubezpieczeniowe. To wszystko chcemy razem integrować. Bliska, przyjazna i bezpieczna bankowość pocztowa. To jest to, co robimy. Dla mnie ważne jest, żeby klienci wiedzieli, że mogą na nas liczyć i czuli się u nas, jak u siebie, tj. we właściwym miejscu. Żeby wiedzieli, że są tutaj i mają kontakt bezpośredni i to wsparcie, które świadczą im pracownicy poczty i pracownicy Banku Pocztowego. Nie będę tutaj wszystkiego opowiadał.

Bardziej pocztowy, bardziej biznesowy, bardziej cyfrowy. Bardziej biznesowy to e-commerce, to te nowoczesne usługi. Bardziej cyfrowy to zaawansowane usługi cyfrowe. Taką transformację planujemy do 2021 r.

Nie rozwijam tego wątku, przechodzę do następnego slajdu.

Pokazujemy potencjał, grupy Poczty Polskiej i strategiczne partnerstwo, które jest warunkiem rozwoju. Chcę pokazać, że 88% dorosłych osób korzysta z usług Poczty Polskiej a 66% dokonuje transakcji bankowych lub pocztowych raz lub dwa, trzy razy w miesiącu. To jest ten potencjał. Mamy 1,3 mln klientów, mamy 870 tys. ROR, czyli rachunków osobistych. W sumie mamy około 1,1 mln klientów indywidualnych i około 200 tys. małych i średnich firm i partnerów rozliczeniowych. Inne firmy też są naszymi partnerami.

Potencjał poczty to te placówki. To pracownicy obsługi, których jest 19 tys., to 23 tys. listonoszy, to również blisko 3 tys. agencji pocztowych. Takiej sieci nie ma nikt inny. I to jest to, z czym przychodzimy do sektora.

A jeśli chodzi o klientów to oni patrzą na nas właśnie w ten sposób. Badanie, które robiło ARC Rynek i Opinia pośród klientów banków pokazało, że Bank Pocztowy jest na drugim miejscu, jeśli chodzi o satysfakcję klienta. To nie było badanie zlecone przez banki. To były badania, których wynik był opublikowany w pierwszym kwartale tego

roku. W następnych badaniach, które widzieliśmy, zajmujemy podobne miejsca. Przez cały czas jesteśmy na czołowych miejscach. Jeśli chodzi o percepcję naszych klientów i potencjał ponownego wyboru (czyli odpowiedź na pytanie, co byś zrobił, gdybyś miał wybrać bank ponownie?) jesteśmy na trzecim miejscu. Tak, że dla tej wąskiej na razie grupy 1,1 mln klientów, czy dla wszystkich 1,3 mln klientów, jesteśmy bankiem, z którym klienci chcą być i z którym czują się dobrze.

Jeśli chodzi o perspektywę państwa i o perspektywę dotyczącą tego, dlaczego rola bankowości pocztowej w systemie finansowym jest ważna, to myślę, że istotne jest, że z programami rządowymi takimi, jak Rodzina 500+ i wszystkimi innymi programami, jeśli chodzi o świadomość, o przekazywanie informacji, z programami adresowanymi do małych, średnich, drobnych i mikro przedsiębiorców najniżej można zejść dzięki Poczcie Polskiej i bankowości pocztowej, bo my jesteśmy najbliżej. Wtedy możemy efektywnie wspierać te programy rządowe. Są takie miejsca (mówił kiedyś o tym prezes Sypniewski) w których 99% obywateli wniosek o 500+ złożyło w urzędach pocztowych. Są takie miejsca na mapie Polski, w których poczta i Bank Pocztowy są niezastąpione. W związku z tym, wykorzystanie tego potencjału również do cyfryzacji państwa, do zapewnienia dostępu do nowoczesnych usług jest bardzo istotne i warto z tego skorzystać. Wykorzystanie największej dostępności usług to umożliwia.

Jest również kwestia infrastruktury krytycznej, o której mówiłem wcześniej. Kiedy instytucje lokalne mają kłopot, Bank Pocztowy i poczta zawsze tam jest. Perspektywa klienta to ta dostępność, dla osób starszych jest ona niezastąpiona. Listonosz, który przynosi pieniądze, jest niezastąpiony. Ale tworzymy też usługi dla bardzo młodego pokolenia, właśnie e-commerce. Wchodzimy z bankowością Envelo w ten profil. Tutaj też działamy. Perspektywy pracowników to kariera, to rozwój, to perspektywa długiego zatrudnienia. Nawet, jeżeli usługi tradycyjne mają tendencję schyłkową (mówię przede wszystkim o listach), bo wcześniej, czy później one będą się zmieniać to z usługami finansowymi jest perspektywa trwania tych placówek bliżej obywateli, bo one będą rentowne. Uzupełniając swoją paletę usług o usługi finansowe mają szansę być rentowne i potrzebne.

Perspektywa społeczna to właśnie przeciwdziałanie ubóstwu i wykluczeniu. Kiedy Bank Pocztowy wprowadza do swojej oferty małe pożyczki na poczcie, pomaga obywatelom, żeby nie wchodzili w jakieś chwilówki, parabanki i inne usługi, bo pocztę mają najbliżej. To jest znana instytucja i współpracują wtedy z bezpiecznym bankiem. Nie ryzykują dorobku swojego życia zaciągając zobowiązania w instytucji o reputacji i podejściu do klienta niekoniecznie w najwyższym standardzie. Chcemy bardzo mocno włączyć się w przeciwdziałanie ubóstwu i wykluczeniu finansowemu. Chcemy pomagać w polityce senioralnej i w obsłudze osób niepełnosprawnych. I to robimy. Chcemy zapewnić Polakom bezpieczeństwo finansowe uczestnicząc również w edukacji finansowej. Zresztą często w klubach seniora organizujemy spotkania i prowadzimy działania przeciwdziałające różnym wyłudzeniom, pomagając odpowiedzialnie podejmować decyzje finansowe.

Nie będę już rozwijał tego, że niezbędna jest nie tylko współpraca z pocztą, wspólne działanie, wykorzystanie potencjału w obszarze sprzedaży produktów, marketingu, ale także dostarczanie nowoczesnych usług finansowych dostępnych na poczcie, nowych usług i takich, które będą filarami rozwoju.

Już powoli kończę, tych slajdów nie jest już dużo. Nowoczesna usługa Envelo Banku połączona z usługami tradycyjnymi, to przyszłość bankowości pocztowej. Zintegrowana z usługami Poczty Polskiej bankowość tradycyjna, to dostępność, efektywność i siła grupy. Klient tradycyjny, masowy, jest tym, na czym nadal będziemy bazować, ale wchodzimy coraz bardziej w nowoczesne usługi. Jeżeli chodzi o sieć, to planowana jest transformacja w kierunku 800 punktów specjalistycznych blisko klientów, czyli 50 silnych oddziałów na mikrorynku, żeby lepsza była obsługa klienta na poziomie lokalnym a do tego wykorzystanie całej sieci Poczty Polskiej.

To wszystko będzie bardzo efektywne i będzie świadczyło coraz bardziej profesjonalne usługi, zaadresowane również do małych, średnich i mikroprzedsiębiorstw, które obsługujemy obecnie, ale chcemy na tym rynku działać w szerszej skali. Przewidziana jest synergia grupy pod kątem bankowości cyfrowej. Tu będą też ubezpieczenia

i Envelo, wszystkie dostawy i zamówienie kuriera przez bankowość. Te wszystkie rzeczy już są przygotowywane w ramach nowej platformy cyfrowej Banku Pocztowego, która we wrześniu będzie miała swoją inaugurację. To samo, jeśli chodzi o efekty synergii przy nowych produktach i usługach, które będziemy wspólnie oferować w grupie, w ramach banku Envelo. Pierwsze obrazki, jeśli chodzi o Envelo Bank, czy o nową bankowość cyfrową. One są trochę inne, bo oczekiwania klienta młodego pokolenia są inne, więc trochę innym przekazem będziemy przyciągać uwagę klientów. Harmonogram, który realizowaliśmy w ostatnich miesiącach powoduje, że teraz mamy już ograniczone wdrożenie do klientów zewnętrznych. A od wrześnie, w końcówce września powinniśmy już wystartować masowo.

Cele strategiczne i biznesowe. Chcemy tworzyć silny bank pocztowy. Taki, który będzie odgrywał rolę systemową. Mamy świadomość swojego miejsca w szeregu. Z dnia na dzień nie będziemy olbrzymim bankiem. Będziemy bankiem powszechnie dostępnym. I to jest clou. Będziemy bankiem bardzo rentownym. Bankiem, który zapewni dostępność każdego i będzie przeciwdziałał wykluczeniu finansowemu w społecznościach lokalnych. Będzie wspierał osoby w trudnej sytuacji również przez to, że listonosz dostarczy im pieniądze do domu tak, jak dostarcza obecnie. Prowadzić będziemy programy inwestycyjne, przede wszystkim w zakresie bankowości mobilnej i cyfrowej. Będzie nowy model sieci. Będą wspólne inicjatywy produktowe. Politykę marketingową będziemy prowadzić wspólnie z pocztą.

Planowane jest aktywne partnerstwo w programach rządowych i społecznych. Chcemy mocno włączyć się w realizację programów rządowych po to, żeby mogły one zejść najbliżej do obywatela. Często te programy są robione tak, że bank, jako taki, jest ich uczestnikiem. Dzięki Bankowi Pocztowemu poczta może również efektywnie w nich uczestniczyć. Myślę, że w ramach tej współpracy będziemy mogli zrobić dużo więcej. Dokapitalizowanie banku w tym roku jest zaplanowane na poziomie 90 mln zł. Ten scenariusz jest realizowany obecnie przez obecnych akcjonariuszy. W dalszej części roku, do końca roku będziemy jeszcze kształtować akcjonariat banku na kolejne lata. Będziemy myśleć o tym, jaki układ kapitałowy będzie optymalny z punktu widzenia wzmocnienia realizacji strategii Banku Pocztowego.

Bank musi się rozwijać, musi się rozwijać dużo szybciej, bo tylko instytucja, która osiągnie odpowiednią skalę, ma sens. Albo robimy bankowość pocztową z prawdziwego zdarzenia w dużej skali (wtedy będzie ona bardzo rentowna, opłacalna dla akcjonariuszy i ważna dla państwa: będzie dobrze uzupełniać system finansowy), albo ten projekt nie ma sensu. Jestem przekonany, że ma olbrzymi sens z perspektywy państwa, obywateli i z perspektywy akcjonariuszy. Dlatego ta strategia znalazła uznanie u akcjonariuszy. Zresztą również w ministerstwie, za co serdecznie dziękuję.

To są już ostatnie slajdy z ostatnich akcji promocyjnych, bo byliśmy bardzo aktywni latem.

Teraz mamy jeden z najlepszych produktów, jeśli chodzi o rachunek bankowy. Rachunek bankowy może być zakładany we wszystkich placówkach Poczty Polskiej. Możliwy jest zwrot do 600 zł na rachunek, jeśli chodzi o realizację płatności kartą, realizację płatności na poczcie oraz realizację innych ukierunkowanych zakupów. W sumie można uzyskać tyle zwrotu.

Jest to rachunek, który zajął pierwsze miejsce w niektórych rankingach, w niektórych zajmuje miejsce w pierwszej trójce. W zależności od tego, jak ktoś układa kryteria, w rankingach jesteśmy w czołówce, co nas bardzo cieszy, bo to pokazuje, że bardzo dobrze trafiliśmy z produktem. I jest karta wspólna z pocztą. Ona też była pewnym przełomem. Działając na rzecz obrotu bezgotówkowego Bank Pocztowy i poczta (bo bank był tutaj nieodzownym składnikiem) wprowadziły POS-y, czyli te punkty, w których można obsługiwać obywateli z kartami. A potem wprowadziliśmy wspólną kartę, która dostarcza dodatkową jakość dla tych klientów, którzy korzystają z naszych wspólnych usług. Dzięki temu ci, którzy opłacają rachunki kartą, mają określone ulgi. Staramy się wspólnie wspierać naszymi działaniami obrót bezgotówkowy.

Ale to też jest element budowania lojalności, bo jeżeli ten klient zostanie w Banku Pocztowym, to pozostanie w domenie grupy Poczty Polskiej i będzie przez nas obsługi-

wany. Jeżeli ten klient pójdzie do innego banku to będzie mu trudniej powrócić do poczty z usługami finansowymi. Chcemy dbać o dostarczanie coraz bardziej nowoczesnych usług. Dlatego dla poczty i dla naszych klientów tworzymy wspólnie nową bankowość pocztową. Organizowane przez nas wydarzenia były bardzo licznie odwiedzane przez klientów. Uczestniczyliśmy w festynach „Lata z radiem". Organizowaliśmy też spotkania „Poczta pełna korzyści" na plażach i w najważniejszych ośrodkach turystycznych w całej Polsce. Staraliśmy się (na ile byliśmy w stanie) przez ostatnie parę miesięcy aktywnie w tych spotkaniach uczestniczyć.

Staraliśmy się i był bardzo duży odzew, co przyczynia się też w ostatnich kilku tygodniach do poprawy, jeśli chodzi o pozyskiwanie nowych klientów. „Bank Pocztowy zawsze blisko, tak jak tego potrzebujesz" – to jest to, z czym przychodzimy dzisiaj do państwa.

Dziękuję serdecznie za uwagę i przepraszam. Mówiłem długo, ale jestem bardzo zaangażowany w ten projekt.

Dziękuję.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Tak, tak, to widać, panie prezesie, dziękujemy.

Mogę powiedzieć, że bardzo podobała mi się ta prezentacja, mówię za siebie.

Panie ministrze, czy w tym momencie jeszcze ktoś z państwa, spośród naszych gości, chciałby zabrać głos, czy przejdziemy do zadawania pytań?

Sekretarz stanu w MIiB Kazimierz Smoliński:

Jeżeli jest taka wola to, oczywiście, do dyspozycji jest pan prezes Poczty Polskiej. Ale myślę, że wystarczy, jeśli odpowie na pytania. Myślę, że na temat banku pan prezes już wszystko powiedział.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Rzeczywiście, pan prezes będzie miał możliwość zabrania głosu, jeśli będą do niego pytania.

Wobec tego otwieram możliwość zadawania naszym gościom pytań. Jest już pierwsze zgłoszenie, tak?

Pan przewodniczący Zasada, proszę uprzejmie.

Poseł Artur Zasada (PiS):

Bardzo dziękuję.

Panie ministrze, panie prezesie, rzeczywiście, w głosie pana prezesa słychać ogromne zaangażowanie i determinację, żeby z Banku Pocztowego stworzyć instytucję, z jednej strony – nowoczesną, a z drugiej strony – z wizerunkiem trochę konserwatywnym, żeby zaspokoić potrzeby jednej i drugiej części waszych klientów. Różnie z tym było, jeśli chodzi o Pocztę Polską. Pamiętam przełom wieków, czyli lata 1999-2000, wtedy strategią Banku Pocztowego było to, żeby… sprzedać Bank Pocztowy. Jeszcze gdyby było tak, żeby sprzedać go jak najlepiej, to byłoby dobrze. Sprzedać go… Wtedy ten potencjał był dla Banku Pocztowego rzeczywiście największy, gdyż wtedy w Polsce była zdecydowanie większa liczba placówek pocztowych. A to była ta przewaga konkurencyjna, którą Bank Pocztowy miał nad wszystkimi innymi bankami. To było coś, co było niezwykle atrakcyjne.

Dzisiaj placówek pocztowych jest mniej, mówię o placówkach pocztowych sensu *stricte*, nie mówię o ajencjach, czy takich miejscach, jak np. sklepy spożywcze, które pełnią te funkcje, które wtedy, piętnaście lat temu, pełniły placówki pocztowe z prawdziwego zdarzenia. Ale, rzeczywiście, jest tak (i tu ma pan rację), że bardzo często poczta, jako instytucja finansowa, jest ciągle najbliżej klienta. I to bardzo dobrze. To ciągle jeszcze jest ta szansa dla Banku Pocztowego.

Ale, wracam do historii – dlaczego jest tak, że Francuzi potrafili to zrobić w dziesięć lat, panie prezesie? Pewnie nie mieli problemu z tym, żeby wprowadzić chociażby karty płatnicze, czy bankomatowe. Wszyscy wiemy, że kilkanaście lat temu wszystkie banki miały karty bankomatowe a Bank Pocztowy nie miał, nie miał. Nie, piętnaście lat temu Bank Pocztowy nie miał kart płatniczych, czy siedemnaście lat temu, kiedy to weszło. Powiem panu, dlaczego to wiem, bo sam byłem klientem i nie można było z tego skorzystać.

Rozumiem, że to już się zmieniło. I bardzo dobrze. Cieszy to wyjście do klienta. Trzeba pamiętać o tym, że bardzo wielu klientów Poczty Polskiej i Banku Pocztowego to emeryci i renciści, którzy raz w miesiącu czekają na pieniądze. I tutaj znowu jest wasza przewaga. Ale, z drugiej strony, pamiętając o tym, że w skład Poczty Polskiej wchodzi także straż pocztowa, zastanawiam się, kiedy skorzystacie z produktu pod nazwą *cash protecting*? Moim zdaniem, na wyciągnięcie ręki jest zrobienie z tego produktu ogólnopolskiego. Kiedy zrobicie z tego produkt, który będzie przynosił ogromne zyski dla grupy, czy dla Banku Pocztowego? Dzisiaj tę rolę często przejmują agencje ochrony. Pamiętamy o tym, jak nowocześnie jest wyposażona straż pocztowa, jak dobrze ma wyszkolonych pracowników. W kontekście skarbców, które są prowadzone przez Pocztę Polską myślę, że jest to dla was ogromna szansa, żeby zbudować swoją przewagę konkurencyjną. To może być produkt dla przedsiębiorców.

I trzecia rzecz, o której pan wspomniał (bardzo się cieszę, że pan o tym wspomniał). Zastanawiam się, z kim na ten temat rozmawiać. Wspomniał pan – bardzo słusznie – o tym, że bardzo dynamicznie rozwija się rynek małych paczek, czy pakietów w związku z zakupami internetowymi. Dlaczego jest tak, że poczta niemiecka i inne poczty mają tak rozwinięty ten rynek? Powiem panu, dlaczego – dlatego, że w Polsce wszystkie obroty lotnicze cargo, nawet jeśli w tym roku wzrosły, to maksymalnie około 100 tys. ton a sam port lotniczy w Lipsku ma 700 tys. ton. A myślę, że port lotniczy we Frankfurcie ma już ponad 2 mln ton rocznie. Jeśli dzisiaj na terenie Polski kupuje pan jakieś towary spoza Polski to myślę, że nie ma z tym problemu – jeżeli przychodzą drogą lotniczą to paczki najczęściej są wyładowywane w Berlinie, potem przyjeżdżają do Polski transportem drogowym.

Oczywiście, być może zarabiają na tym także polscy kierowcy, którzy są wynajmowani, ale nie ma infrastruktury. Dzisiaj jeszcze nie ma takiego pomysłu. A myślę, że jest już najwyższy czas na to, żeby – chociażby w ramach strategii Poczty Polskiej – powstał centralny port lotniczy cargo, bez względu na to, gdzie miałby być, chociaż ja uważam, że akurat w Katowicach, czy w okolicach Katowic byłoby to najbardziej sensowne. Wtedy byłaby to dla was szansa. Jestem po wielu spotkaniach z firmami, które zajmują się handlem internetowym. Dla nich ogromnym problemem nie jest już nawet kwestia obiektów logistycznych, czyli tego, gdzie to składować, tylko tego, w jaki sposób te towary z Polski transportować, np. do Szwajcarii, czy do Portugalii.

To kilka takich uwag.

Bardzo się cieszę z tego zbliżenia Banku Pocztowego. Cieszę się z tego, że nie ma już pomysłu, żeby za niewielkie pieniądze, za grosze, pozbyć się Banku Pocztowego. Cieszę się, że Bank Pocztowy ma strategię, która mnie (powiem szczerze) przekonuje, dlatego trzymam kciuki. Myślę, że z prezesem, który jest tak dużym entuzjastą tego projektu, to się uda.

Bardzo dziękuję.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Dziękuję bardzo.

Teraz zgłosił się pan poseł Piotr Król, przyjmuję następne zgłoszenia. Czy jeszcze ktoś z państwa chciałby zabrać głos? Czy panowie przewodniczący?

Nie, wobec tego pan poseł Piotr Król. Potem oddam głos panu ministrowi, ewentualnie panu prezesowi poczty lub panu prezesowi banku.

Proszę uprzejmie.

Poseł Piotr Król (PiS):

Dziękuję bardzo.

Panie przewodniczący, panie ministrze, Wysoka Komisjo, w swojej wypowiedzi skupię się raczej na banku, bo dzisiejsze posiedzenie i ta prezentacja dotyczyły banku, chociaż w dwóch słowach chciałbym się odnieść do tego, co powiedział pan przewodniczący Zasada, bo w dużej mierze się z nim zgadzam. Mam nadzieję, że to się stanie jeszcze w ciągu dwóch najbliższych lat. W mojej ocenie wszystkie przykłady dużych poczt nie tylko w Europie, ale także na świecie wskazują, że Poczta Polska musi wyjść poza granice Polski ze swoimi usługami. Mówię to z pełnym przekonaniem. W mojej ocenie to będzie

odpowiedź na ten rynek, o którym mówił pan przewodniczący Zasada. Ale – jak mówiłem – skupię się na banku, bo to jednak dzisiaj jest nasz wiodący temat.

Dziękuję za tę prezentację.

Pan prezes, rzeczywiście, przedstawił ją z dość dużym przekonaniem i zdecydowaniem. To jest ważne, bo widać, że w nią wierzy. Z całą pewnością zwiększa to szanse na realizację tego projektu. Mam kilka takich, powiedziałbym – uszczegóławiających pytań. Przyznam, że mam ich więcej, ale na część pan prezes przedstawiając prezentację odpowiedział. Postaram się skupić na tych sprawach, które były zasygnalizowane, albo na które nie było odpowiedzi.

Kwestia dla mnie kluczową. Jakie będą kluczowe obszary rozwoju banku i najważniejsze projekty, które będą realizowane? To było sygnalizowane, ale chciałbym zapytać, w jaki sposób bank będzie wzmacniał współpracę ze spółkami z grupy Poczty Polskiej, a w szczególności – z Pocztą Polską? Pytam o to nie bez kozery, bo mam ten zaszczyt, że naście lat przepracowałem w poczcie. Wypada powiedzieć, że powstanie banku było pewnym wysiłkiem dla poczty i dla pocztowców. Niejednokrotnie zdarzało się, że ten wysiłek miał swój wymierny efekt.

Przy obecnych problemach, a szczególnie przy tym, do czego doprowadziły przez osiem lat poprzednie zarządy Poczty Polskiej (mam na myśli średnią płacę w poczcie, która dość mocno odstaje od rynku), dość naturalne wydaje się patrzenie pocztowców na Bank Pocztowy z nadzieją, że gdyby udało się wypracować dobre wyniki finansowe, albo znaleźć takie obszary, w których zarówno poczta, jak i spółki pocztowe i Bank Pocztowy mogłyby współdziałać i wspólnie zarabiać to, z całą pewnością, byłoby to z korzyścią dla poczty i dla banku.

Kolejna kwestia: jakie są potencjalne pola współpracy z drugim akcjonariuszem banku, czyli z PKO BP? Tutaj też zgadzam się z panem przewodniczącym Zasadą, że sprzedaż Banku Pocztowego była kierunkiem dokładnie donikąd.

Jak pan prezes to ocenia? Jakie są możliwe do uzyskania korzyści z takiej współpracy? Wydaje się, że przy takim składzie akcjonariatu są znaczne możliwości rozwoju, czy bezpiecznego realizowania swoich strategii.

I jeszcze jedna kwestia, o tym wstępnie też była mowa. Cieszę się z udziału w programie 500+, ale chciałbym prosić o opinię, zależałoby mi na tej opinii. W jaki sposób bank zamierza uczestniczyć w realizacji rządowych programów społecznych i rozwojowych i jakie działania podejmuje w tym zakresie? Powiedziałbym, że napływają różnego rodzaju sygnały, że czasami z pracą na tym polu nie jest dobrze. Z tym, że chciałbym, żeby to było jasne: nie oceniam, gdzie leży przyczyna, ale wydaje się, że czasami poza resortem infrastruktury z tą życzliwością dla banku i dla poczty mogłoby być troszkę lepiej. Dlatego pytam o to, jak to wygląda z państwa perspektywy, żeby Komisja miała w tym obszarze wiedzę?

I ostatnia kwestia.

Jestem posłem ziemi bydgoskiej. Jak pan prezes zapewne wie, historyczną, czy pierwszą – tak to nazwijmy – siedzibą władz Banku Pocztowego była Bydgoszcz. Pod koniec zeszłej kadencji działy się dziwne rzeczy, również w banku. Nie wszyscy z państwa muszą to wiedzieć, ale Bank Pocztowy ma znaczący wieżowiec w samym sercu Bydgoszczy, w niezwykle reprezentacyjnym miejscu. Właściwie przy samym rondzie Jagiellonów. To jest kluczowe rondo w ścisłym centrum. Kilkanaście metrów od tego ronda jest budynek Poczty Polskiej. Może państwo wiedzą, że kiedyś centrum określano właśnie od budynku głównego poczty. Ten wieżowiec nie dość, że swoim majestatem określa miejsce, w którym jest ścisłe centrum Bydgoszczy, to jeszcze był ważny z powodów biznesowych. Satysfakcją dla miasta było to, że bank ma tam swoją siedzibę. Pojawiał się taki kuriozalny pomysł, żeby ten budynek w centrum Bydgoszczy sprzedać. W zamian za to poczta wynajmowała (jak wieść gminna niesie: za bardzo duże pieniądze) jakieś drogie pomieszczenia w Łodzi.

Chciałem pana prezesa zapytać (mam nadzieję, że tylko *pro forma*), czy te pomysły już odeszły do lamusa? Czy rozwój banku w Bydgoszczy jest również niezagrożony?

Jeszcze raz gratuluję tej prezentacji.

Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Bardzo dziękuję, panie pośle.

Pan przewodniczący Żmijan prosił o głos a później pan przewodniczący Polaczek.

Poseł Stanisław Żmijan (PO):

Bardzo dziękuję.

Panie przewodniczący, panie ministrze, panowie prezesi, panie i panowie posłowie, może zacznę od ostatniej kwestii, o której mówił pan poseł Król. To taka dygresja. To jest pewnie szerszy problem.

Na którymś posiedzeniu Komisji mówiłem o tym, że wyzbywa się swoich nieruchomości i wynajmuje lokale. To jest związane z decyzjami Ministra Finansów, jeżeli chodzi o opodatkowanie. Nie chciałbym tego wątku kontynuować, ale pewnie takie decyzje, czy takie koncepcje rodzą się po prostu na skutek decyzji w innym, czy w wiodącym resorcie, jakim jest teraz gospodarka, finanse i rozwój.

Ale wracam do zaprezentowanej strategii. Rzeczywiście, strategia, którą pan prezes zaprezentował Komisji trafia do nas chociażby dlatego, że zrobił to pan bardzo przekonująco, rzecz jasna, używając argumentów za. W materiale wskazuje pan także otoczenie, w jakim przyjdzie Bankowi Pocztowemu funkcjonować. Rozumiem to, że nie skupia się pan na zagrożeniach, mówi pan o pozytywnych aspektach mając głębokie przekonanie do tej strategii. Rzecz jasna, na dzisiaj to otoczenie, w którym funkcjonujecie, to kluczowa kwestia. I stąd jest to dokapitalizowanie, potrzebują państwo tego. Dzisiaj to dokapitalizowanie nie wystarcza. Jestem nawet gotów przyjąć, że na dzisiaj jest ono wystarczające. Ale czy to wystarczy w dalszej perspektywie, bo – rzecz jasna – konkurencja na rynku bankowym jest duża? Mówił pan, wskazywał pan na zachowania konkurencji. Ona wcale nie będzie mniejsza, ona wcale nie będzie mniejsza. Rzecz jasna, że konkurencja będzie miała miejsce.

Mówią państwo i biorą pod uwagę (nie mam wątpliwości) to, że Poczta Polska jest szczególną firmą, która działa na podstawie specjalnej ustawy. I wszyscy też to wiemy. Ale to nie oznacza, że poczta będzie korzystać ze szczególnego statusu w każdym obszarze możliwości działania, a mówiąc wprost – realizowania przychodów, bo będą do tego zobowiązywały inne przepisy otwartego rynku i konkurencja w kontekście funkcjonowania poczty jako takiej. Kilka razy bardzo mocno pan podkreślał, że życie Banku Pocztowego wiąże pan właśnie z pocztą, z dobrze funkcjonującą pocztą. Mówił pan o sieci – oczywiście, to jest prawdą. Jasne jest, że poczta będzie operatorem uprzywilejowanym. Będzie w uprzywilejowanej pozycji do 2025 r. Poczta obsługuje ZUS i wiele innych instytucji. Sądy. Znamy to, co działo się w ostatnich latach.

Musimy brać pod uwagę to uprzywilejowane, po prostu, musi pan to brać pod uwagę. W każdym razie to nie będzie łatwe. Może to nie będzie przerwane, czyli zupełnie pozbawione możliwości skorzystania z takiego uprzywilejowania. Ono po prostu będzie funkcjonowało i ta konkurencja będzie miała miejsce.

Oczywiście, życzę panu i całemu zarządowi, żeby ta strategia się udała. Nie mam co do tego wątpliwości, aczkolwiek trzeba brać pod uwagę to, że realizacja nie będzie łatwa, a w zasadniczej mierze nie będzie łatwa, jeżeli chodzi o siłę kapitału tego banku. Nie wiemy, czy będzie wola ewentualnego dokapitalizowania w przyszłości przez właścicieli. Nie chciałbym wchodzić w ten temat, bo nawiązuje pan również do sektora SKOK -ów i banków spółdzielczych. To także jest pole, o którym można byłoby rozmawiać. Czy to będzie korzystne dla państwa strategii, czy nie, to kwestia dyskusyjna.

Życzę powodzenia.

Dziękuję.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Bardzo dziękuję.

Pan minister Polaczek, proszę bardzo.

Poseł Jerzy Polaczek (PiS):

Zacznę od żartobliwej uwagi (po wysłuchaniu wypowiedzi pana posła Króla na temat historycznej siedziby Banku Pocztowego w Bydgoszczy), że z tego budynku widać Toruń, panie pośle.

Ale to jest uwaga na marginesie.

Poseł Piotr Król (PiS):

Dlatego jest problem, żeby zasiedlić najwyższe piętra, bo nikt tam nie chce pracować, panie przewodniczący.

Poseł Jerzy Polaczek (PiS):

Natomiast doceniam prezentację, którą przedstawił nam pan prezes. Cieszymy się, że pan prezes mówił o strategii banku i o wielu kluczowych informacjach związanych z realizacją tej strategii.

Chciałbym na wstępie nawiązać do pewnego elementu (nie wiem, na ile jest on istotny w strategii Banku Pocztowego, czy ewentualnie banków z akcjonariatem Skarbu Państwa), mówię o aktywnym udziale takich instytucji w realizacji programów rządowych. Jednym z takich programów rządowych, który funkcjonuje od ubiegłego roku, jest bardzo rozległy finansowo i społecznie program wypłat dla rodzin wielodzietnych 500+. Znaczna część tych świadczeń to docieranie do klienta w mniejszych miejscowościach. Nie powiem, że w miejscowościach peryferyjnych, ale w takim obszarze, który w naturalny sposób dotyka relacji z celami, które państwo chcą osiągnąć.

Może nie było na to czasu w 2016 r. wiosną, kiedy były uchwalone te projekty, ale nigdy do tej pory nie słyszałem jakichś ocen ze strony środowiska bankowego, choćby o tym, w jaki sposób te 20 mld zł pozytywnie wpłynęło na kondycję sektora bankowego, mówiąc eufemistycznie. A przecież wiadomo, że część (i to znacząca) tych środków jest przekazywana na rachunki klientów w bankach, którzy niekoniecznie maja rachunki w takich bankach, jak PKO BP, PeKao S.A., czy Bank Pocztowy. Może warto zwrócić na to uwagę, żeby samodzielnie, bądź wespół z takimi partnerami, jak chociażby PKO BP, podjąć jakąś akcję pozyskiwania dodatkowych klientów, którzy korzystają z takich programów po to, żeby wiązać takich klientów zarówno z klasyczną bankowością detaliczną a przede wszystkim również (jak państwo prezentują) budować jednolity wizerunek grupy, w której jest również Poczta Polska. Żeby mieć również kontakt z tym tradycyjnym klientem, który do tej pory nie korzystał z bankowości elektronicznej, czyli nie komunikował się ze swoim bankiem przez internet.

Pan prezes wspominał o dość dużej grupie klientów, do których dociera Poczta Polska ze świadczeniami. Można powiedzieć, że warto ewentualnie uszczegółowić ofertę dla tej grupy klientów, wiążąc ją z ofertą samej poczty i Banku Pocztowego.

Reasumując, tylko na tym przykładzie chciałbym zapytać, czy ewentualnie rozważają państwo jakiś aspekt takiej akcji promocyjnej i informacyjnej, adresowanej do tej części naszych obywateli, którzy w sposób trwały, jako odbiorcy środków z systemu 500+, mogą przechodzić jako klienci, m.in. np. do Banku Pocztowego?

Można powiedzieć, że druga kwestia jest bardziej drobna. Pan prezes wspomniał tutaj o liczbie klientów Banku Pocztowego. Jest ponad 1,2 mln rachunków. Jako ówczesny minister infrastruktury pamiętam, że w 2005 r. zarząd poczty, który został powołany, miał taką sytuację wyjściową, że liczba klientów nie przekraczała chyba trzystu kilkunastu tysięcy. Tak, że widać ogromną zmianę, jeśli chodzi o obecność Banku Pocztowego w placówkach pocztowych w Polsce. Funkcjonują tam placówki banku. Nie jest żadnym odkryciem, że sieć, którą państwo dysponują, jest unikalna, jeśli chodzi o dostęp do różnego rodzaju ofert.

Zakończę tę uwagę pytaniem: jaka, szacunkowo, część klientów Banku Pocztowego ma kontakt z państwem np. poprzez przesyłany biuletyn, czy oferty adresowane do nich bezpośrednio w ramach akcji kredytowych, czy usługowych, które Bank Pocztowy adresuje do swoich klientów i szerzej do rynku?

To tyle z mojej strony.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Dziękuję.

Panie ministrze, proszę wedle uznania wyznaczyć osobę odpowiadającą.

Sekretarz stanu w MIiB Kazimierz Smoliński:

Oczywiście, pan prezes Zawadzki… ale może jeszcze powie coś pan prezes Sypniewski.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Bardzo nam miło, panie prezesie, że skieruje pan do nas słowo.

Prezes zarządu Poczty Polskiej S.A. Przemysław Sypniewski:

Panie przewodniczący, panie ministrze, szanowni państwo, chciałem zacząć w trybie sprostowania.

Chciałem nawiązać do wypowiedzi pana Żmijana, który używał sformułowania „uprzywilejowana". Mówił, że Poczta Polska jest uprzywilejowana w określonych warunkach segmentu.

Panie pośle, szanowni państwo, Poczta Polska nie jest uprzywilejowana w żadnych elementach rynku pocztowego. Rola, którą pełni w zakresie usługi powszechnej, jest rolą operatora wyznaczonego. Z tą rolą związane są obowiązki a nie uprzywilejowanie. Chciałbym, żebyśmy używając wobec poczty sformułowań dotyczących jej obecności na rynku nie używali sformułowania „uprzywilejowana", bo jest to sformułowanie z zakresu pewnych mitów, jeśli chodzi o obecność Polski na rynku usług pocztowych.

To w tym zakresie, jeśli państwo pozwolą.

Jeśli państwo pozwolą chciałbym dodać, jako prezes Poczty Polskiej, że głosowaliśmy za przyjęciem strategii Banku Pocztowego. Wierzymy w tę strategię. Bank Pocztowy jest najistotniejszą i najważniejszą spółką w grupie Poczty Polskiej. Sądzimy, że realizowanie części usług, również w pakiecie, który określamy jako usługi pocztowe, ma wymiar finansowy i ubezpieczeniowy. Posiadanie przez Pocztę Polską banku jest ważnym elementem całości strategii grupy.

Szanowni państwo, panie przewodniczący, jak pan mówił, niestety, muszę opuścić to spotkanie. W razie pytań skierowanych bezpośrednio do Poczty Polskiej zostaje tutaj pan prezes Dąbrowski, który odpowie na ewentualne pytania.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Bardzo proszę, *ad vocem* pan poseł.

Poseł Stanisław Żmijan (PO):

Jedno zdanie, panie prezesie.

Proszę się nie obrażać. Oczywiście, jeżeli chodzi o kontekst operatora wyznaczonego, to mówiłem to tylko w tym kontekście. Proszę to tak traktować. Nawet bardzo wyraźnie to powiedziałem.

I drugi aspekt, to też nie w sensie wyrzutu. Też powołałem się na to, czy powiedziałem o tym, że Poczta Polska funkcjonuje na podstawie specjalnej ustawy. Nie jest przedsiębiorcą działającym na podstawie ustawy o przedsiębiorcach, czy w ogóle o działalności gospodarczej. Tak jest, mówiłem to tylko w takim kontekście. Proszę nie mieć mi tego za złe.

Oczywiście, wskazywałem, że łatwo nie będzie. Nie mówiłem tego pod adresem poczty, tylko pod adresem prezesa Banku Pocztowego, który zaprezentował strategię. Mówiłem o ewentualnych zagrożeniach – nic więcej.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Tak to zrozumieliśmy, panie przewodniczący. Oczywiście, nie ma tutaj żadnych obaw, że były jakieś celowe przekłamania, czy nieżyczliwość.

Bardzo proszę, teraz pan prezes Sławomir Zawadzki.

Prezes zarządu Banku Pocztowego S.A. Sławomir Zawadzki:

Po kolei odniosę się do pytań, najpierw pytania pana przewodniczącego Zawady…

Poseł Artur Zasada (PiS):

Zasady.

Prezes zarządu Banku Pocztowego S.A. Sławomir Zawadzki:

Przepraszam, Zasady, nawet dobrze zapisałem a źle powiedziałem. Przepraszam bardzo, panie przewodniczący. Pierwszy raz jestem na posiedzeniu Komisji Infrastruktury, więc proszę mi wybaczyć.

Jeśli chodzi o historię Banku Pocztowego i o to, dlaczego przez 26 lat jego historii do tej pory nie rozwijał się w takim tempie, jak instytucje, które mają krótszą historię,

a szybko osiągnęły bardzo silną pozycję rynkową to odpowiedź jest prosta: bank nie miał za bardzo szczęścia do układu akcjonariuszy na początku swojego działania. Zaczęliśmy od historii, w której ze względu na dawne przedsiębiorstwo łączące w swoich ramach telekomunikację i pocztę, akcjonariuszem banku była Poczta Polska i TP S.A. I mieliśmy jeszcze Prokom Investment. To był taki pomocny prywatny inwestor. Nie wiem, jaką rolę miał tam odegrać. Na pewno był bardzo dobrym strażnikiem swoich interesów.

W związku z tym pocztowcy zawsze mieli ten argument, żeby nie za bardzo aktywnie wspierać Bank Pocztowy, bo tak naprawdę wiele różnych dziwnych instytucji się przy tym pożywia a oni pracują na Bank Pocztowy. Zawsze był to taki układ akcjonariatu „w rozkroku". Później poczta odkupiła akcje od TP S.A., wtedy stała się już większościowym akcjonariuszem banku. Miała już większą kontrolę, ale ciągle Prokom czuwał, z ponad 25% akcji miał głos blokujący. Miał też pewne zabezpieczenia w statucie i mógł wpływać na strategię banku.

Kiedy kilka lat temu Prokom sprzedawał swoje akcje zapomniano o tym, że poczta może skorzystać z prawa pierwokupu, bo rady nadzorczej nie zechciano spytać przy tej operacji, czy czasami poczta nie odkupiłaby akcji. Wtedy poczta była w stanie odkupić te akcje i stać się pełnym akcjonariuszem. Te akcje przejęła PKO BP, bo takie były ustalenia na poziomach decyzyjnych. Nie chcę komentować tego bardziej.

Myślę, że model akcjonariatu, który kształtował się przez te lata, nie do końca wspierał szybki rozwój Banku Pocztowego. Jeszcze niedawno, jeszcze dwa lata temu był taki moment, kiedy PKO walczyła z pocztą o to, czy dokapitalizować bank, czy nie, czy go później wprowadzić na giełdę, czy nie. Były różne dziwne sytuacje, które też nie wspierały Banku Pocztowego. A te kapitały, które bank dostawał, były na takim poziomie, że musiał zaprzestać sprzedaży dla klienta instytucjonalnego, czyli przestać obsługiwać firmy. Musiał przestać obsługiwać małe i średnie przedsiębiorstwa. Jedyne, na co mu starczyło kapitału, to detal. I to też ograniczony, bo akcjonariusze nie chcieli, żeby bank rozwijał się szybko. Nie mówię, że poczta, bo poczta miała inny interes. Na pewno przez te lata układ akcjonariatu nie wspierał harmonijnego rozwoju banku.

Cieszę się, że teraz obaj akcjonariusze widząc, że tak naprawdę uzupełniamy system, że nie jesteśmy żadnym zagrożeniem dla wielkich tego świata, patrzą na nas inaczej. To, że podejmują decyzje o akceptacji strategii jednomyślnie, bardzo mnie cieszy. To, że w tym momencie decyzje związane z podwyższeniem kapitału akcjonariuszy w tym roku zapadają jednomyślnie, też mnie cieszy.

Mam nadzieję, że rada nadzorcza Poczty Polskiej, która zbiera się w najbliższym czasie, też podejmie decyzję pozytywną i będziemy mieli zapewniony kapitał na ten rozwój, który jest niezbędny w drugiej części przyszłego roku. Potrzebujemy tego kapitału od 1 stycznia przyszłego roku. Mam nadzieję, że ten kapitał będziemy mieli zapewniony i nie będziemy musieli znowu ograniczać działalności. Bo to byłoby kuriozalne w świetle obecnej strategii.

Mam nadzieję, że te decyzje rady nadzorczej poczty będą pozytywne. Tym bardziej, że zarząd podjął wczoraj decyzję (jeżeli, panie prezesie, mogę o tym powiedzieć), też jednomyślnie, o dokapitalizowaniu banku w tym roku. I za to jestem bardzo wdzięczny. To pokazuje też, że wszyscy jesteśmy po tej samej stronie, że rozumiemy, że to jest wartość systemowa, której nie warto zaprzepaścić. Taka jest odpowiedź. Kiedyś chciano bank sprzedać. W tym czasie działy się różne sprawy w naszej rzeczywistości – źle rozumiano pojęcie, że kapitał nie ma właściciela, źle rozumiano patriotyzm gospodarczy, źle rozumiano wiele rzeczy. To otwarcie, takie „bez trzymanki", nie tylko otwierało rynek, ale właściwie powodowało brak konkurencji na naszym rynku. Mamy takie sektory, w których kapitał zagraniczny całkowicie przejął główne przedsiębiorstwa i to nawet monopolistycznie. W tych sektorach nie ma innych dostawców usług, jest tylko jeden, jedynie słuszny podmiot zagraniczny, który jest w stanie coś dostarczyć – to, o czym my mówimy?

Odpowiedzialne zarządzanie państwem to dywersyfikacja, to jest dbanie o konkurencyjność rynków, wszystkich rynków. To nie jest tak, że doprowadzamy do sytuacji oligopolistycznej, czy monopolistycznej i nie dbamy o parametry rynkowe, czy o to, na jakich warunkach klienci korzystają z usług. To dotyczy rynku finansowego. On powinien się

koncentrować, ale nie przesadnie, żeby nie doprowadzić do takiej sytuacji, że ceny dla przeciętnego klienta będą rosły, że warunki, na jakich będziemy korzystać z usług finansowych będą gorsze a nie lepsze, że dostępność będzie właściwie dla wybranych a nie dla wszystkich. Bankowość pocztowa powoduje, że to nie jest dla wybranych, to jest dla wszystkich.

Mam świadomość, że ta droga była zaniedbana. Mam nadzieję i jestem przekonany w kontekście pytań innych panów posłów, że żyjemy w momencie, kiedy dobre inwestycje znajdują kapitał, że dobre polskie inwestycje znajdują kapitał, że taka jest odpowiedzialność państwa, które obecnie upomniało się o własny rozwój i które pokazuje, że inwestuje właśnie w to, co prowadzi do rozwoju. W to, co tworzy lepsze warunki konkurowania i lepsze warunki funkcjonowania państwa. Widzimy, że pojawiają się inwestycje. Są przedsiębiorstwa bardzo rozwojowe, technologiczne. Innowacyjne przedsiębiorstwa. Działamy tam, gdzie państwo powinno wpłynąć na coraz bardziej efektywne działanie gospodarki. To samo dotyczy sektora finansowego.

Jeżeli będzie silny Bank Pocztowy, jeżeli będzie pomagał państwu w kierowaniu strumienia pieniędzy do gospodarki dla małych i średnich przedsiębiorstw, ale też w socjalnych programach rządowych, to będzie to bardzo efektywne. W związku z tym warto w to zainwestować, gorąco w to wierzę.

Uważam, że nie idziemy w takim kierunku (jak mówił pan przewodniczący Żmijan), że zależy nam na tym, żebyśmy my lub poczta na dłuższą metę mieli monopol. Poczty zachodnie zostały solidnie dofinansowane w ostatnich latach przez państwa i sobie z tym wszystkim poradziły. A Poczta Polska ma konkurować (z tymi, którzy dostali wielkie dotacje w latach poprzednich) nie dostając takich dotacji. Jak można powiedzieć, to jest dyskryminacja. Jest to rodzaj dyskryminacji, z którą mamy do czynienia.

Teraz poczta bije się na rynku konkurencyjnie, nie ma wyjścia. Musi dojść do takiej sytuacji, że poczta będzie konkurować jakością obsługi, szybkością procesów i tym, że rzeczywiście będzie instytucją bardzo efektywną i mającą dodatkowe usługi, które stanowią wartość dla klientów, że – po prostu – będzie świetną instytucją. Takie instytucje musimy tworzyć w Polsce. Instytucje konkurencyjne, które przetrwają. Jeżeli teraz im trochę pomożemy, przetrwają. Jest obojętne, czy pojawi się konkurencja, czy się bardziej otworzy, czy się mniej otworzy. Jeżeli będą bezkonkurencyjne to konkurencja nie będzie miała interesu w tym, żeby z nimi walczyć. One, po prostu, same się obronią. Wierzę w to, że jako Bank Pocztowy musimy pracować przy takich parametrach, żebyśmy się sami obronili.

I tak to zresztą robimy, bo Bank Pocztowy nie ma żadnego wsparcia państwowego, Bank Pocztowy z niczego nie korzysta. Bijemy się na rynku. Już odbudowujemy wyniki, bo rok ubiegły nie był zbyt szczęśliwy. Ten rok zapowiada się lepiej a w kolejnych latach będziemy mieli dużo lepsze wyniki. W kontekście przyszłych dokapitalizowań powiem tak: w perspektywie do 2021 r. potrzebujemy dokapitalizowania. Potem nasz zwrot z kapitału będzie powyżej 10%, gdzieś będzie „setka" z przodu. Wiem, ile prognozujemy. Te zwroty będą takie, że będziemy mogli się rozwijać – powiedzmy – organicznie, własnymi kapitałami. Ale, jeżeli będziemy chcieli rozwijać się szybciej, bo będzie taki potencjał, to myślę, że znajdziemy kapitał na szybszy rozwój, bo w dobre projekty możemy zainwestować. Ludzie są gotowi zainwestować. To, jak szybko chcemy się rozwijać i jakimi instrumentami chcemy dokapitalizować bank, jest już tylko kwestią woli akcjonariuszy, więc w tym zakresie nie widzę problemu.

Co do *cash pooling*, to prosiłbym, żeby pan prezes Dąbrowski coś na ten temat powiedział, bo wiem, że poczta jest w tych usługach aktywna i pewnie wspólnie z bankiem może zrobić dużo więcej. Też chętnie będziemy z tego korzystać, ale jest tutaj taka prośba.

E-commerce, dlaczego gdzie indziej? Zgadzam się, że poczta też chce odgrywać pewną rolę aktywniej, więc tutaj też prosiłbym pana prezesa. My chcemy to wspierać, bo to jest pięknie komplementarne do tego, co możemy robić. Już to trochę zaczynamy robić w kontekście nowoczesnych usług Envelo, które wystartują za moment. Wspieramy pocztę po to, żeby budować lojalność klientów odpowiednimi instrumentami finansowymi. Chcemy być wsparciem. Jeżeli klient nie ma środków na sfinansowanie zakupu

to, od razu, powinien wziąć pożyczkę *on-line* na sfinansowanie zakupu. Na pewne rzeczy na raty powinien sobie uruchomić automatem.

Przedsiębiorca sprzedający w interneci, być może, od razu powinien dostać *factoring* i inne usługi właśnie od grupy Poczty Polskiej, żeby sprawnie współpracując z pocztą mógł dostawać dodatkowe walory. Nad tym wszystkim pracujemy. Mam świadomość, że strategię zatwierdziliśmy niedawno. Zastałem instytucję w takim stanie, że tak naprawdę odbudowuję wiele kompetencji, które w zakresie obsługi przedsiębiorstw zostały niszczone przez ostatnie lata ze względu na braki kapitałowe. Jeżeli nie jesteśmy za bardzo aktywni w niektórych programach rządowych, to między innymi dlatego, że dopiero wzmacniamy ten zespół, który byłby w stanie niektóre obszary obsłużyć. Na pewno w następnych miesiącach będziemy dużo aktywniej w nich uczestniczyć i współpracować z różnymi resortami.

Co do życzliwości to myślę, że na sympatię trzeba sobie zapracować, więc mamy do wykonania pewną pracę. Mam nadzieję, że ta sympatia pojawi się wtedy, kiedy pokażemy, że mamy coś konkretnego do zaoferowania i, że robimy to dobrze, że jesteśmy w stanie dowieść i dowieść w terminie. Envelo Bank miał wystartować w 2015 r. Kiedy przyszedłem w połowie 2016 r., był jeszcze w powijakach. Propaganda sukcesu była dobra, tylko realizacja była gorsza. To może tyle.

Jeśli chodzi o kluczowe obszary biznesu, to już się podłączę i pokażę je, bo one były w prezentacji. Do tego czasu powiem o perspektywie, jeśli chodzi o Bank Pocztowy i o siedzibę Banku Pocztowego w Bydgoszczy. Mam bardzo duży sentyment do Bydgoszczy. Najpierw pracowałem tam przez kilka lat, kiedy byłem wiceprezesem odpowiedzialnym za finanse i m.in. za planowanie, włącznie z planowaniem strategii ogólnopolskiej, która wtedy była po raz pierwszy tworzona.

Mam świadomość, że jest to miasto bardzo dużej etyki pracy. To jest to, co nadal mnie jakoś inspiruje. Uważam, że Bank Pocztowy powinien być trwałym elementem na mapie Bydgoszczy. Jeśli chodzi o pracowników, to tam naprawdę mają oni bardzo wysoką etykę i dobre podejście do klientów. To jest dobry rynek do tego, żeby mieć ludzi. Ci ludzie w bankowości bardzo dobrze się sprawdzają, jak również w informatyce. Przez kilka lat, przez trzy lata kierowałem też spółką informatyczną, która miała siedzibę w Bydgoszczy, więc moje bydgoskie afiliacje są bardzo mocne. Znam bardzo dobrze to miejsce i znam etykę pracy. Teraz trochę łączę wiedzę informatyczną z wiedzą finansową, co jest bardzo potrzebne w kontekście nowoczesnych usług. Jest to dla mnie istotne.

Perspektywy pracownika poczty. Mam świadomość, że niewiele osób o tym wie, ale z Bankiem Pocztowym pracownicy poczty zarabiają. Zarabiają dodatkową prowizję, którą w ramach „gotówkomanii" wypłaca Bank Pocztowy. Chciałbym, żeby była pełna świadomość tego, że chcemy pomagać poczcie w osiąganiu dużej skuteczności działań w obszarze pozyskiwania rynku a także pomagać w tym, żeby pracownicy czuli to, że Bank Pocztowy jest im potrzebny, że Bank Pocztowy jest instytucją z którą zarabia poczta, ale z którą zarabiają też oni, więc tworzymy takie mechanizmy. Jeśli chodzi o motywację to chcemy, żeby w przyszłości też była tak budowana.

Współpraca z PKO – jak już mówiłem – w tym momencie jest bardzo dobra. Co do perspektyw tej współpracy, to zobaczymy, jak PKO będzie chciała ukształtować akcjonariat w przyszłości. Kiedy będziemy pracować nad ukształtowaniem akcjonariatu zobaczymy, jaką rolę będzie chciała wtedy odegrać. PKO jednoznacznie deklaruje, że Bank Pocztowy nie jest inwestycją strategiczną dla PKO.

Czy będzie wola, żeby brać udział w następnych dokapitalizowaniach? Mam co do tego pewne wątpliwości. Myślę, że są potencjalnie inni inwestorzy, którzy mogliby odegrać lepszą rolę, bardziej wspierając rozwój banku niż PKO BP. Pomimo tego, że jesteśmy komplementarni to oni nie mają w tym specjalnie interesu. Do tej pory jedynym interesem PKO BP było blokowanie Banku Pocztowego, bo innego nie było. Cieszę się, że ostatnio nas wspierają, ale mam świadomość, że jeśli chodzi o działania systemowe to prezes Jagiełło mówi jednoznacznie, że dla niego nie jest to inwestycja strategiczna i nie są to aktywa strategiczne. Traktuje nas jako bardzo małą instytucję i ma rację. My im nie zagrażamy, nawet w najbliższej perspektywie to nie jest tak. Mamy swoją rolę systemową, trochę inną. Oni grają gdzie indziej, a my gdzie indziej. Spokojnie jest miej-

sce dla wszystkich na tym rynku. Jest tu miejsce dla polskich instytucji. Ale w poprzedniej percepcji tak było. Było takie myślenie, że im zagrażamy. To myślenie jest trochę błędne. Myślę, że nie ma do tego podstaw.

Na tym slajdzie odnoszę się do kwestii tego, w jakim kierunku zmierzamy. Na pewno będziemy bankiem detalicznym. Na pewno klient detaliczny to domena bankowości pocztowej, bo taka jest charakterystyka. Za pośrednictwem okienek pocztowych jesteśmy najbliżej klienta detalicznego. To jest oczywiste.

Już obecnie mamy dość duży udział w rynku mieszkalnictwa. Współpracujemy ze wspólnotami mieszkaniowymi, ze spółdzielniami, wspieramy to. W kontekście naszej domeny ministerstwa infrastruktury chcemy w tej dziedzinie aktywnie uczestniczyć i rozwijać naszą działalność, jeśli chodzi o ten obszar, bo jest to też specyfika bankowości pocztowej. Inne banki pocztowe te potrzeby ludności spełniają. Są aktywne, jeśli chodzi o sprzedaż kredytów hipotecznych (to też będziemy rozwijać), pożyczek i różnych form finansowania mieszkalnictwa. W kontekście 500+ to też jest ważne. Podpisaliśmy porozumienie w zakresie wspólnego projektu, który chcemy przygotować wspólnie z Ministerstwem Infrastruktury i Budownictwa oraz z uczelnią z Krakowa, z Akademią Ekonomiczną, jeśli chodzi o własnościowe 500+ w kontekście tego, żeby mocniej uwzględniać środki z programu 500+ i, żeby mogły one stanowić pewien mechanizm podnoszenia wiarygodności kredytowej klienta w zakresie liczenia zdolności do wzięcia pożyczki.

Chcemy, żeby naszym obywatelom było łatwiej korzystać ze wsparcia państwa. Chcemy kierować to wsparcie również na finansowanie pierwszego mieszkania dla rodziny (bo z tym często są problemy) albo zwiększenie mieszkania. Często pojawia się w domu trzecie lub czwarte dziecko, u mnie jest trójka i bardzo się z tego cieszę, ale kiedy pojawia się kolejne dziecko, warunki mieszkaniowe zaczynają być pewnym problemem. I to wsparcie jest na pewno niezbędne, dlatego też szukamy instrumentów wspólnie z ministerstwem.

Wracamy do aktywności w obszarze linii mikrofilii małych i średnich przedsiębiorstw. Odbudowujemy te kompetencje, które zostały utracone. To jest perspektywa najbliższych miesięcy. Pewnie w przyszłym roku będziemy bardziej aktywni na tym rynku, w połączeniu z programami rządowymi, właśnie z tą strategią odpowiedzialnego rozwoju adresowaną do tego grona przedsiębiorców. Nowoczesne usługi mobilne, jak najbardziej. Udział w tych usługach rozliczeniowych, które realizuje poczta, łącznie z przekazami zagranicznymi. Myślimy tu również o wymianie walut, którą robi poczta. Chcemy być aktywni w tych wszystkich obszarach, które wspierają pocztę.

Jest też kontekst eksportu, o którym mówił pan przewodniczący Zasada. To właśnie ten obszar, w którym też chcemy współpracować z pocztą. I aktywny udział w rynku e-commerce, o czym powiedziałem, bo to jest komplementarne. Jeśli chodzi o linie, to już wszystkie.

Siedzibę pozostawimy w Bydgoszczy. Nie mam zamiaru tego zmieniać. Oczywiście, mamy centralę w Warszawie, każda większa polska instytucja ma swoją centralę, swoją siedzibę, czy swoje biuro w Warszawie, bo to jest niezbędne, chociażby po to, żeby dzisiaj rozmawiać z państwem na tym posiedzeniu Komisji. Żeby realizować wiele strategicznych rzeczy musimy być tutaj aktywni i jesteśmy. Ale tam mamy bardzo silny zespół i tam pozostaniemy. Wieżowiec będzie wyremontowany, ale o tym pewnie więcej mógłby powiedzieć prezes Kuraszkiewicz. Tak, że jeszcze lepiej wpisze się on w tę przestrzeń przy bardzo reprezentacyjnych rondzie Jagiellonów. Mam nadzieję, że trochę je ożywi, bo ono przestało być tak reprezentacyjne, choć troszkę dalej jest już tam parę nowoczesnych elementów. Nasz budynek może pięknie wpisać się w tę przestrzeń i nad tym teraz pracujemy. Już niebawem zacznie się właściwie modernizacja a nie remont. Będzie również nowa fasada, nowa wizualizacja. Myślę, że to się spodoba mieszkańcom Bydgoszczy.

A jeśli chodzi o pomysły na to, nawet jeśli chodzi o te podatkowe rzeczy, o których wspomniał pan przewodniczący Żmijan, to tak do tego nie podchodzimy. Patrząc na liczby, które dostaliśmy, celowość tej sprzedaży była jakimś nieporozumieniem, więc w ogóle nie ma takiego tematu. Nawet ekonomicznie nie miało to sensu. Tak, że temat jest zamknięty i w ogóle nie zamierzamy do niego wracać.

Czy do jakiegoś pytania się nie odniosłem? Już sekundę. Pan minister Polaczek… Trochę odniosłem się do kwestii Mieszkania+ i programów rządowych, na pewno. Newsletter… Jeżeli pan dyrektor Banach mógłby o tym powiedzieć dwa słowa, jeśli chodzi o kontakt z klientem. Jeśli chodzi o emerytów i rencistów, to mamy dla nich ofertę, planujemy pewne działania. Działamy w kontekście strategii. To jest dla nas ważny klient ze względu na to, że każdy z nas kiedyś będzie stary. Nawet, jeżeli teraz niektórzy mówią, że przecież jest bankowość cyfrowa a ja mam czterdzieści, pięćdziesiąt lat i sobie radzę (i będę sobie radził zawsze) to pojawią się nowe urządzenia, pojawią się inne rzeczy i zacznie na nas trochę działać skleroza. Jeśli wtedy ktoś nie przyjdzie i nam nie pomoże, to możemy się w tym wszystkim zagubić. Przynajmniej ja widzę takie zagrożenie dla siebie, może nie każdy przyjmuje ten argument. Ale myślę, że jeśli wtedy przyjdzie listonosz i przyniesie mi pieniądze, to będę bezpieczniejszy, bo może sam bym sobie z tym nie poradzić.

Myślę, że patrząc na tę nowoczesność z tej perspektywy, jeżeli zostawimy obywateli samych sobie, to państwo już nie będzie miało strategii odpowiedzialnego rozwoju, będzie miało strategię nieodpowiedzialnego rozwoju.

Pan dyrektor omówi jeszcze tylko jedną kwestię.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Proszę bardzo.

Dyrektor zarządzający pionu rozwoju biznesu w Banku Pocztowym S.A. Jarosław Banach:

Szanowni panowie i panie posłowie, krótka informacja, żeby już nie przedłużać. Było pytanie pana posła Jerzego Polaczka o możliwość dotarcia przez Bank Pocztowy…

Jarek Banach – prezes mnie tutaj przedstawił – pion rozwoju biznesu.

Było pytanie pana posła Jerzego Polaczka o to, jak możemy dotrzeć z informacją do coraz większej liczby klientów, których Bank Pocztowy ma w swoim portfelu. Muszę powiedzieć taką rzecz, zresztą było to już w wypowiedzi pana prezesa. Jako bank mamy pewne ograniczenia regulacyjne. W związku tym liczba naszych dotarć jest uwarunkowana zgodą klienta. Na dzień dzisiejszy przedstawia się to następująco. Na dzień dzisiejszy z całej populacji klientów 725 tys., czyli 65% klientów dało bankowi zgodę na możliwość komunikacji i swój poprawny telefon, tak to się przedstawia.

Z punktu widzenia bazy e-mail trzeba pamiętać, że Bank Pocztowy ma klienta starszego (o czym była mowa) więc ta baza jest mniejsza. Natomiast warto zauważyć, że Bank Pocztowy posiada bardzo silny call center, który wygrywa w różnych rankingach i przesuwa się coraz wyżej, jeżeli chodzi o jakość obsługi. A więc w tym momencie, również w kontekście docierania z tymi programami, o których mówimy, z programami rządowymi, które wpisują się w strategię odpowiedzialnego rozwoju, Bank Pocztowy posiada bardzo silne narzędzie dotarcia do klienta.

Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Dziękuję bardzo.

Pan minister Kazimierz Smoliński, proszę bardzo.

Sekretarz stanu w MIiB Kazimierz Smoliński:

Dziękuję, panie przewodniczący.

Na zakończenie dziękuję bardzo panom posłom za pozytywne odniesienie się do strategii i do prezentacji Banku Pocztowego. Oczywiście, oprócz wszystkich szans, które są przed Bankiem Pocztowym i przed grupą pocztową, są pewne zagrożenia (niewątpliwie pan przewodniczący Żmijan ma rację, że są zagrożenia). Wynikają one chociażby z konkurencyjności rynkowej. Wielcy gracze są na rynku. Oczywiście, są pewne uwarunkowania, które stawia Komisja Nadzoru Finansowego. Bank musi sobie z tym radzić.

Pan przewodniczący Zasada wspomniał o kwestii centralnego portu komunikacyjnego, jednak raczej pomiędzy Łodzią a Warszawą, niż…

Poseł Artur Zasada (PiS):

Cargo…

Sekretarz stanu w MIiB Kazimierz Smoliński:

Cargo, tak.

Dlatego ma to być centralny port komunikacyjny, bo będzie to port lotniczy i drogowy i kolejowy. I raczej będzie między Łodzią a Warszawą, a nie w Katowicach, bo mniej więcej między Łodzią a Warszawą jest geograficzne centrum Polski. Dlatego naszym zdaniem jest to najlepsze miejsce do lokalizacji takiego portu.

Rzeczywiście, te przewozy lotnicze cargo są jeszcze w Polsce bardzo małe, jest to zaledwie 0,5%, jeżeli chodzi o liczbę przewozów. Natomiast wartościowo jest to już dużo więcej, ponieważ przesyłki lotnicze są małe, ale wartościowe. Są drogie. Raczej tylko przesyłki wartościowe są przewożone samolotami, przesyłki pojemnościowe, które są tanie, są raczej przewożone innymi środkami transportu. Rzeczywiście, szybkie dotarcie przesyłki w ramach e-commerce, czyli zakupów dokonywanych w internecie, jest ważne. Taka jest strategia poczty, żeby na tym rynku odgrywać większą rolę.

Oczywiście, ze strony rządu w strategii nie ma planów sprzedaży Banku Pocztowego, sprzedaży Poczty Polskiej, czy wejścia poczty na giełdę.

Jak wielokrotnie mówiłem, musimy znaleźć inne źródła finansowania poza giełdą. Bank Pocztowy potrzebuje dofinansowania przez współwłaścicieli, o czym była mowa. Oczywiście, nie wykluczamy tutaj emisji instrumentów finansowych na rynku finansowym, jeżeli będzie taka potrzeba. Otwarta jest także kwestia wejścia na giełdę, natomiast w tej chwili nie ma takiej potrzeby. Nie widzimy potrzeby, żeby to robić. Często wejście spółek państwowych na giełdę wiąże się z pewnymi niedogodnościami i z trudnościami w uzyskiwaniu informacji nawet ze strony Wysokiej Komisji, Sejmu jako całości, czy rządu, bo wtedy są wymogi giełdowe. Wtedy informacje trzeba przekazywać przez giełdę a nie poprzez tego typu rozmowy, kiedy takie informacje możemy przekazywać. Spółki giełdowe w tak swobodnej rozmowie nie mogą brać udziału, nie mogą przekazywać informacji, które są powszechnie dostępne, a Bank Pocztowy czy poczta, jako spółki akcyjne, które nie są na giełdzie, mogą to robić. Tak, że nie widzę takiej potrzeby, żeby te spółki wchodziły na giełdę.

Przed grupą pocztową jest duży potencjał, natomiast zagrożenia są – oczywiście – duże. Jest to przede wszystkim konkurencja z zagranicznymi podmiotami, które są dużo większe, mają dużo większy potencjał finansowy. Wiadomo. Jest też takie stare powiedzenie, że duży może więcej, doskonale zdajemy sobie z tego sprawę. Chcemy, żeby poczta też była duża i mogła więcej razem z całą grupą pocztową.

Dziękuję także, panie przewodniczący, za możliwość prezentacji strategii.

Dziękuję Wysokiej Komisji za zadane pytania.

Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Dziękuję bardzo.

Proszę bardzo, jeszcze pan przewodniczący…

Poseł Artur Zasada (PiS):

Dziękuję, panie przewodniczący.

Panie ministrze, nie będę się wypierał, bo wiem, że w strategii budowy centralnego portu komunikacyjnego jest także obsługa przesyłek cargo. Mówię o tym, że ten port lotniczy nie powstanie w ciągu następnych kilku lat. A jest potrzeba, żeby dynamicznie rozwijać rynek usług cargo, czy przesyłek lotniczych. Taka potrzeba, także po to, żeby współpracować z Bankiem Pocztowym, jest już dzisiaj. Mówiłem o Katowicach dlatego, że niedawno został tam wybudowany nowy terminal cargo. To lotnisko już dzisiaj jest chyba rzeczywiście na drugim miejscu, niedługo dogoni Okęcie. Bardzo dynamicznie się rozwija.

A co do położenia, to myślę, że tak naprawdę dzisiaj nie ma lepszego położenia niż Katowice, bo tam krzyżują się autostrady A4 i A1. Mamy świetną końcówkę tego „jedwabnego szlaku" w Sławkowie, bo tam dochodzi LHS, czyli hutnicza linia szerokotorowa. Mamy bardzo blisko starą magistralę węglową. Kiedyś była to droga z północy na południe. Tak, że jest to miejsce genialne.

Jest pytanie, czy na tych kilka lat nie warto byłoby teraz skupić się na tych Katowicach, czekając na to, że zacznie funkcjonować centralny port komunikacyjny, wtedy pewnie większość tego wolumenu paczek będzie obsługiwana między Łodzią a Warszawą.

Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Bogdan Rzońca (PiS):

Dziękuję bardzo.

Proszę państwa, usłyszeliśmy o strategii rozwoju Banku Pocztowego. Dowiedzieliśmy się, co jest bardzo istotne, że będzie dokapitalizowanie. Ta wiadomość z wczoraj jest naprawdę bardzo praktyczna i ma duże znaczenie. To też chcieliśmy usłyszeć, więc cieszymy się, że nadany jest ten kierunek teoretyczny, ale jest także praktyczne, konkretne wsparcie. Jak powiedzieli państwo posłowie, wszystkim nam zależy na tym, żeby wyznaczony operator miał się dobrze i, żeby jego dziecko – Bank Pocztowy, też miało się dobrze.

Bardzo państwu dziękuję, panie ministrze, panowie prezesi.

Dziękuję państwu za wysłuchanie.

Dziękując za tę informację, którą przyjmujemy, zamykam posiedzenie Komisji.